

VERLIESPOLIS: SCHIKKING MET LOYALIS

TEKST: ERROL KEYNER

Begin november werd in de woekerpolisaffaire de eerste deal bekendgemaakt met een kleinere verzekeraar, nadat al schikkingen waren bereikt met Delta Lloyd, Nationale Nederlanden, ASR, SNS Reaal en Aegon. Het betreft Loyalis, een dochter van pensioenfonds APG (ABP).

Loyalis bewees dat het, in tegenstelling tot de grote verzekeraars, beleggingsverzekeringen kon verkopen met een redelijke kostenstructuur. Loyalis kon dan ook makkelijk een scherpe regeling treffen, waarbij een maximale jaarlijkse rendementsafslag van 2,5 procent werd overeengekomen, gecombineerd met een overlijdensrisicodekking zonder kosten- of winstopslag. Bij de meeste beleggingsverzekeringen van de andere verzekeraars waarmee een overeenkomst was gesloten, is een maximale jaarlijkse rendementsafslag afgesproken van 2,45 procent (grote polissen) en 2,85 procent (kleine polissen) gecombineerd met

een 16 procent opslag op de netto ('kale') overlijdensrisicoverzekering.

Ondanks de gemiddeld genomen wat scherpere regeling, komen slechts 803 van de ongeveer 70.000 beleggingsverzekeringen van Loyalis in aanmerking voor compensatie. Daarbovenop is de looptijd van het overgrote deel van deze 803 polissen uit fiscale motieven sterk ingekort, waardoor de jaarlijkse rendementsafslag (en de kans op compensatie) steeg. Ondanks dat de fiscale wetswijzigingen niet aan Loyalis waren te wijten, is de verzekeraar toch bereid geweest de compensatieregeling ruimhartig toe te passen.

Aangezien zo'n 99 procent van de portefeuille niet kwalificeert als woekerpolis, kost de regeling Loyalis een marginale 60.000 euro.

BEPERKT MARKTMECHANISME

Het is opmerkelijk dat Loyalis zich in de afgelopen jaren – en ook nu nog – zo discreet

en bescheiden heeft opgesteld. Als de verzekeringssector een transparante, klantgerichte en open bedrijfstak was geweest, zou een bedrijf als Loyalis zijn kostenvoordeel marketingtechnisch flink hebben kunnen uitbuiten, daarbij een groot deel van de concurrentie onder druk zettend. Als dochter van het grote pensioenfonds APG – waar Loyalis zo een flink marktaandeel hebben kunnen vergaren, tenzij de concurrentie de kosten drastisch zou verlagen.

Ervaringen in de woekerpolisaffaire bevestigen telkens weer dat het marktmechanisme en gezonde concurrentieverhoudingen slechts in beperkte mate gelden voor de Nederlandse verzekeringsbranche. Het is nu aan de sector te bewijzen dat er geleerd is van de woekerpolisaffaire en dat op basis van zinvolle producten met lage kosten vertrouwen kan worden herwonnen. Een felle concurrentie is een eerste stap. ■



VEB Nieuws Update

Beleggersnieuws Tanken

Iedere week het belangrijkste nieuws voor beleggers per e-mail

Meld u aan op www.veb.net/update

VERENIGING VAN EFFECTENBEZITTERS

veb